

BWL

Skripte aus BWL für Fachabitur

10. Exportwirtschaft

- [1. Merkmale](#)
- [2. Typische Probleme und Risiken des Außenhandels](#)
- [3. Hauptthemen der Exportwirtschaft](#)
- [4. Export-Marketing](#)

Inhalt BWL:

- [2. Unternehmensverfassung](#)
- [3. Ziele und Strategien](#)
- [4. Unternehmensführung](#)
- [5. Organisation](#)
- [6. Personalwirtschaft](#)
- [7. Beschaffungswirtschaft](#)
- [8. Produktionswirtschaft](#)
- [9. Absatzwirtschaft](#)
- 10. Exportwirtschaft
- [11. Finanzwirtschaft](#)

10. Exportwirtschaft

- Bedeutung: > ¼ der Industrieproduktion der BRD = Export
- 50 % des Exports = Investitionsgüter (Maschinenbau, Fahrzeuge, elektronische Erzeugnisse)
- ~ 50 % des Exports in die EU, nochmal 1/5 in westliche Industrieländer

1. Merkmale

- große Entfernung der Geschäftspartner
- unterschiedliche wirtschaftliche Umwelt
- unterschiedliche Kulturen in den Ländern der Geschäftspartner

2. Typische Probleme und Risiken des Außenhandels

- Kommunikations- und Verständigungsschwierigkeiten
- Transportrisiken
- Vertragsrisiken (unterschiedliche Rechtssysteme)
- Währungsrisiko (Wertschwankungen)
- Transferrisiko (Überweisungen verzögern sich oder bleiben aus)

3. Hauptthemen der Exportwirtschaft

- Auslands-/Export-Training
 - Heranbildung / Gewinnung und Auswahl geeigneter Mitarbeiter
 - Anreiz- und Betreuungsproblematik (z. B. Heimreisen, Kinderbetreuungskosten)
 - Rückgliederung nach dem Auslandseinsatz
 - Trainings- bzw. Aus- und Weiterbildung (länderkundliche Seminare, Sprachtraining, Sensitivitätstraining (Fallbeispiele, Wertvorstellungen))
 - Ziel: Fehleinschätzungen im Auslandsgeschäft entgegenwirken, Orientierungserleichterung in neuartiger Umwelt
- Außenhandels-Logistik
 - Grundsatzentscheidungen hinsichtlich Verpackungen, Markierung, Einrichtung von Auslieferungslagern (Schiffe sind langsam, Flugzeuge teuer – abwägen)
 - Transportversicherung
- Außenhandelsfinanzierung

4. Export-Marketing

- ausländische Kunden haben andere Bedürfnisse
- Marketingkonzept muss auf die Auslandskunden abgestellt sein
- Spezialisierung durch Länderreferenten (unterschiedliche Länder, unterschiedl. Bedürfnisse)
 - evtl. Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland
 - Kooperation mit heimischen Partnern (Joint Venture)